

Il mercato cambia, si ferma, accelera, rallenta... Posizionarsi con successo nel panorama economico internazionale è diventato sempre più difficile quanto necessario per risultare competitivi e vincenti.

Per facilitare l'approccio a nuovi mercati o, comunque, per approfondire la conoscenza degli stessi, il Gruppo Giovani di Apindustria Brescia propone una serie di incontri operativi per comprare, vendere ed investire in 6 Paesi "vicini" ed interessanti per le piccole e medie imprese bresciane.

Il ciclo di incontri relativo ai mercati esteri è preceduto da un seminario di presentazione delle agevolazioni regionali e ministeriali per l'internazionalizzazione in favore delle piccole e medie imprese.

28 Gennaio 2010 - Ore 17:30

LE AGEVOLAZIONI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PMI

Saluto ai partecipanti

Luciano Gaburri
Presidente di Apindustria

Introduzione ai lavori

Francesco Gobbi
Segretario di Apindustria

Linee agevolative di Regione Lombardia per l'internazionalizzazione delle PMI

Cristina Colombo
Direttore Vicario U.O. Semplificazione e Internazionalizzazione
Direzione Industria, PMI e Cooperazione - Regione Lombardia

Gli strumenti agevolativi del Ministero dello Sviluppo Economico per l'internazionalizzazione delle PMI

Lorenzo Moretti
Responsabile Area Internazionalizzazione di Eurocrea Consulting

Iniziative di Confapi in materia di internazionalizzazione

Maria Teresa Ciampalini
Responsabile Ufficio Internazionalizzazione di Confapi

Conclusioni

Davide Guerini
Presidente del Gruppo Giovani di Apindustria

Moderatore: Fabio Ramaioli – Segretario di Apilombarda

18 Febbraio 2010

POLONIA

Ore 16.00

Analisi del contesto socio-economico della Polonia

Multiconsult

Analisi dell'identità culturale e delle strategie di come comprare, vendere ed investire in Polonia

Sergio Zoppolat e Beata Cebula, Skierniewice - Łódź
Multiconsult

Cenni sulla legislazione polacca

Contratti commerciali

e strumenti per la tutela del credito

Paolo Buttiglione
Dottore Commercialista in Klagenfurt - Limest GmbH

Gabriele Drigo
Consulente Aziendale in Varsavia - Itp Consulting Sp.Zo.o

SERBIA

Ore 18.00

Analisi del contesto socio-economico della Serbia

Multiconsult

Analisi dell'identità culturale e delle strategie di come comprare, vendere ed investire in Serbia

Stefano Caprioli
Dottore Commercialista in Brescia e Novi Sad - Aliquo Consulting

Cenni sulla legislazione serba

Contratti commerciali

e strumenti per la tutela del credito

Chiara Segala
Dottore Commercialista in Brescia e Novi Sad - Aliquo Consulting

Giuseppe Amato
Avvocato in Brescia - Amato, Matera & Associati - Studio Legale

Moderatore: Thomas Buizza
Responsabile Ufficio Economico e Studi di Apindustria

11 Marzo 2010

RUSSIA

Ore 16.00

Analisi del contesto socio-economico della Russia

Multiconsult

Analisi dell'identità culturale e delle strategie di come comprare, vendere ed investire in Russia

Georgij Morozov, Mosca
Multiconsult

Cenni sulla legislazione russa

Contratti commerciali

e strumenti per la tutela del credito

Elisabetta Del Zotto
Avvocato in Klagenfurt - Limest GmbH

TURCHIA

Ore 18.00

Analisi del contesto socio-economico della Turchia

Multiconsult

Analisi dell'identità culturale e delle strategie di come comprare, vendere ed investire in Turchia

Uygar Arica, Parigi ed Istanbul
Multiconsult

Cenni sulla legislazione turca

Contratti commerciali

e strumenti per la tutela del credito

Giuseppe Amato
Avvocato in Brescia - Amato, Matera & Associati - Studio Legale

Moderatore: Thomas Buizza
Responsabile Ufficio Economico e Studi di Apindustria

Seminari operativi della durata di 2 ore suddivisi in 3 momenti:

1. Introduzione delle macro caratteristiche del Paese.
2. Presentazione del contesto culturale e delle strategie di mercato da parte di **operatori italiani che vivono da anni in loco e/o da operatori locali.**
3. Spiegazione degli aspetti legali inerenti i contratti commerciali e gli investimenti esteri.

I Aprile 2010

ROMANIA

Ore 16.00

Analisi del contesto socio-economico della Romania

Multiconsult

Analisi dell'identità culturale e delle strategie di come comprare, vendere ed investire in Romania

Sorin Grama-Popovici, Bucarest

Multiconsult

Cenni sulla legislazione rumena

Contratti commerciali e strumenti per la tutela del credito

Michele Rossini

Dottore Commercialista in Brescia e Bucarest

Giuseppe Amato

Avvocato in Brescia - Studio Legale Amato, Matera & Associati

LIBIA

Ore 18.00

Analisi del contesto socio-economico della Libia

Analisi dell'identità culturale e delle strategie di come comprare, vendere ed investire in Libia

Paolo Greco

Avvocato, Office Manager - P&A Legal, Tripoli

Cenni sulla legislazione libica

Contratti commerciali

e strumenti per la tutela del credito

Michele Rossini

Dottore Commercialista in Brescia

Paolo Greco

Avvocato, Office Manager - P&A Legal, Tripoli

Moderatore: Thomas Buizza

Responsabile Ufficio Economico e Studi di Apindustria

SCHEDA DI PARTECIPAZIONE

da inviare via fax (030 23 04 108) entro martedì 26/01/10

Azienda _____

Telefono _____

email _____

Referente _____

La partecipazione ai seminari è gratuita

Seminario	Data	Orario	N. partecip.
Le agevolazioni per l'internazionalizzazione delle PMI	28 gen. 2010	17:30
POLONIA	18 feb. 2010	16:00
SERBIA	18 feb. 2010	18:00
RUSSIA	11 mar. 2010	16:00
TURCHIA	11 mar. 2010	18:00
ROMANIA	1 apr. 2010	16:00
LIBIA	1 apr. 2010	18:00

SALA CONVEGNI DI APINDUSTRIA

Via F. Lippi, 30, Brescia

Informativa e diritti dell'interessato ai sensi del D.Lgs 196/2003. I dati acquisiti sono oggetto di trattamento informatico o manuale in base alle finalità a cui gli stessi sono destinati. Tale trattamento avverrà in modo da garantire la riservatezza e la sicurezza dei dati. È diritto dell'interessato esercitare il blocco, la modifica, la cancellazione scrivendo al titolare del Trattamento presso APINDUSTRIA - Via Filippo Lippi, 30 - 25134 BRESCIA, alla c.a. del Presidente pro tempore.

Eventi realizzati in collaborazione con:

Canning

communication skills
for international business



IMPRESE SENZA CONFINI!

COMPRARE

VENDERE

INVESTIRE

in

Polonia

Serbia

Russia

Turchia

Romania

Libia



**Incontri operativi
per orientarsi
nei mercati
internazionali**